

3 1761 11970757 8

CA1
XCGO
-2011
EQS

Government
Publications



HOUSE OF COMMONS
CHAMBRE DES COMMUNES
CANADA

EFFECTIVENESS OF THE OFFICE OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES AND THE CANADIAN INNOVATION COMMERCIALIZATION PROGRAM

Report of the Standing Committee on Government Operations and Estimates

**Pat Martin, M.P.
Chair**

NOVEMBER 2011

41st PARLIAMENT, 1st SESSION



Published under the authority of the Speaker of the House of Commons

SPEAKER'S PERMISSION

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Standing Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Additional copies may be obtained from: Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Also available on the Parliament of Canada Web Site
at the following address: <http://www.parl.gc.ca>

**EFFECTIVENESS OF THE OFFICE OF SMALL AND
MEDIUM ENTERPRISES AND THE CANADIAN
INNOVATION COMMERCIALIZATION PROGRAM**

**Report of the Standing Committee on
Government Operations and Estimates**

**Pat Martin, M.P.
Chair**

NOVEMBER 2011

41st PARLIAMENT, 1st SESSION

STANDING COMMITTEE ON GOVERNMENT OPERATIONS AND ESTIMATES

CHAIR

Pat Martin

VICE-CHAIRS

Hon. John McCallum

Mike Wallace

MEMBERS

Scott Armstrong

Denis Blanchette

Kelly Block

Alexandre Boulerice

Peter Braid

Ron Cannan

Jacques Gourde

Mathieu Ravignat

Bernard Trottier


CLERK OF THE COMMITTEE

Marc-Olivier Girard

LIBRARY OF PARLIAMENT

Parliamentary Information and Research Service

Édison Roy-César, Analyst



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761119707578>

THE STANDING COMMITTEE ON GOVERNMENT OPERATIONS AND ESTIMATES

has the honour to present its

THIRD REPORT

Pursuant to its mandate under Standing Order 108(3)(c)(i), the Committee has studied the effectiveness of the Office of Small and Medium Enterprises and the Canadian Innovation Commercialization Program, and has agreed to report the following:

TABLE OF CONTENTS

Introduction	1
Office of Small and Medium Enterprises	1
Mandate	1
Progress	2
Effectiveness of the Office of Small and Medium Enterprise.....	4
Helping SMEs identify opportunities and navigate the government procurement system	5
Advocating within the system to ensure that SMEs are treated fairly	6
Influence of the Office of Small and Medium Enterprises	6
Contract bundling	8
Canadian Innovation Commercialization Program	10
Effectiveness of the Canadian Innovation Commercialization Program	11
Weakness in the program selection process	13
Conclusion	14
LIST OF RECOMMENDATIONS	15
APPENDIX A: LIST OF WITNESSES	17
APPENDIX B: LIST OF BRIEFS	19
REQUEST FOR GOVERNMENT RESPONSE	21

Introduction

It is generally acknowledged that small and medium enterprises (SME) are the driving force in the Canadian economy. SMEs account for 98% of the total number of businesses in Canada, 45% of the Gross Domestic Product (GDP), 60% of the total number of jobs, and 75% of net growth in employment.¹

The members of the Standing Committee on Government Operations and Estimates (hereafter the Committee) recognize the importance of SMEs in the Canadian economy and believe that SMEs should have fair, open and transparent access to federal procurement contracts. Between October 4 and November 3, 2011, the Committee met seven times to consider the effectiveness of the Office of Small and Medium Enterprises (OSME) and the Canadian Innovation Commercialization Program (CICP). This report presents the Committee's observations and the recommendations.

Office of Small and Medium Enterprises

The OSME was created in 2005 within the Department of Public Works and Government Services of Canada (PWGSC) to promote SMEs in federal procurement. In 2006, the federal government increased the OSME's presence in the regions by opening six regional offices, one each in Halifax, Montreal, Ottawa, Toronto, Edmonton and Vancouver, to support SMEs irrespective of their location.

Mandate

The OSME's mandate is to help SMEs identify opportunities and navigate the federal government's procurement system, and to advocate within the system to ensure that SMEs are treated fairly.² There are two primary ways the OSME fulfils its mandate. First, it helps SMEs gain a better understanding of the federal government procurement system by raising awareness and by providing information and assistance through its Buy and Sell website (buyandsell.gc.ca), a 1-800 telephone line and a variety of information and training sessions. Second, the OSME examines the key challenges and constraints SMEs will have to face if they wish to sell their goods and services to the federal government and advises buyers and policy makers on SMEs' concerns, recommends

1 Public Works and Government Services Canada, <http://www.PWGSC-pwgsc.gc.ca/app-acq/SME-sme/importance-eng.html>.

2 Public Works and Government Services Canada, *OSME's mandate*, <http://www.PWGSC-pwgsc.gc.ca/app-acq/SME-sme/encour-smpm-eng.html>.

improvements to the federal procurement process, and monitors the participation of SMEs in federal procurement.³

Progress

Pablo Sobrino, Associate Assistant Deputy Minister in the Acquisitions Branch of PWGSC, stated that the OSME has helped more than 140,000 individuals and suppliers since 2006, 44,000 of them in 2011.⁴ He then highlighted the progress the OSME has made in relation to the five goals for procurement practices the Committee identified in 2009 in its report titled *In Pursuit of Balance: Assisting Small and Medium Enterprises in Accessing Federal Procurement*.⁵

- Goal 1: improving the procurement process for small and medium enterprises to facilitate their awareness of and access to federal contracts;
- Goal 2: coordinating federal programs for small and medium enterprises;
- Goal 3: ensuring access by small and medium enterprises when smaller contracts are bundled into larger contracts;
- Goal 4: offering fairness instead of reserving a certain percentage of contracts, or “setting-aside” contracts, for small and medium enterprises; and
- Goal 5: allowing innovation and quality to be key selection criteria.

With respect to the first goal — informing SMEs — Mr. Sobrino stated that the OSME provides advice as well as information and training sessions on the federal procurement process. He added that these activities give SMEs a better understanding of the procurement process and teach them how to register their business, promote themselves to the federal government, search for bid opportunities and submit bids. He went to say that the OSME has also introduced seminars focusing on specific subjects in which SMEs expressed an interest in discussions with the OSME and that many OSME seminars are offered outside business hours, in several languages, in person, by

3 Ibid.

4 <http://www.parl.gc.ca/content/hoc/Committee/411/OGGO/Evidence/EV5156870/OGGOEV08-E.PDF>, p. 2.

5 Standing Committee on Government Operations and Estimates, *In Pursuit of Balance: Assisting Small and Medium Enterprises in Accessing Federal Procurement*, June 2009, p. vii, http://www.parl.gc.ca/content/hoc/Committee/402/OGGO/Reports/RP4001862/402_OGGO_Rpt07/402_OGGO_Rpt07-e.pdf.

teleconference and on the Internet. According to Mr. Sobrino, feedback from the SMEs that have taken part in the OSME activities indicate a satisfaction rate of approximately 95%.⁶

Mr. Sobrino also stated that the OSME spends a great deal of time and effort reaching out to aboriginal and female business owners as well as minority-language communities in order to provide support and broaden their understanding of the federal procurement process. Shereen Benzvy Miller, Director General of the Acquisitions Branch of the OSME, stated that the OSME works closely with SME associations in all markets as well as community groups to ensure that the OSME activities are user friendly and respect the cultural differences of SME owners.⁷

We have six regional offices in Canada that offer free seminars. We are working very closely with associations in all markets and with the community organizations. Often, we even offer the outreach service in the community language, such as Punjabi or Chinese. We really try to go to vendors to help them understand the marketplace.

Shereen Benzvy Miller, Director General,
Acquisitions Branch, OSME
Evidence, No. 8, 41st Parliament, 11th Session, 1550

With respect to the second goal — coordinating federal programs for SMEs — Mr. Sobrino told the Committee that the OSME launched the website achatsetvente.gc.ca in September 2010 to provide a one-stop portal for suppliers to access the information they need to do business with the Government of Canada. He added that the website has been well received by SMEs and SME associations, and cited the opinion of Corinne Pohlmann, Vice-President for National Affairs at the Canadian Federation of Independent Business, who described the site as a big step forward in helping smaller firms get a shot at government procurement.⁸ Karna Gupta, President and CEO of the Information Technology Association of Canada, told the Committee that the buyandsell.gc.ca website was designed from SMEs' point of view, and sets the best practice for SMEs that are planning to build their own site focusing on the needs of their clients.⁹

With respect to the third goal — ensuring access by small and medium enterprises when smaller contracts are bundled into larger contracts — Mr. Sobrino told the Committee that PWGSC works with the OSME in order to consult SMEs and the SME community frequently so that PWGSC can take their concerns into account throughout the process of developing national procurement strategies. He added that the OSME consulted more than

6 <http://www.parl.gc.ca/content/hoc/Committee/411/OGGO/Evidence/EV5156870/OGGOEV08-E.PDF>, p. 2.

7 <http://www.parl.gc.ca/content/hoc/Committee/411/OGGO/Evidence/EV5156870/OGGOEV08-E.PDF>, p. 5.

8 <http://www.parl.gc.ca/content/hoc/Committee/411/OGGO/Evidence/EV5156870/OGGOEV08-E.PDF>, p. 2.

9 <http://www.parl.gc.ca/content/hoc/Committee/411/OGGO/Evidence/EV5179267/OGGOEV10-E.PDF>, p. 3.

4,000 SME in 2011 on 14 potential strategies for food and beverage, office equipment and janitorial services.¹⁰

With respect to the fourth goal — offering fairness — Mr. Sobrino stated that the OSME undertakes a variety of activities to raise awareness among PWGSC procurement staff, including formal training on the barriers SMEs face and ways of reducing and removing those barriers. He added that the buyandsell.gc.ca site gives SMEs access to the business intelligence they need to offer their goods and services to the federal government and makes the federal procurement process more transparent:¹¹

Buyandsell.gc.ca provides greater access to business intelligence and greater transparency to government processes. This site provides information to both sellers and government buyers. It reduces the time needed for SMEs to search a variety of sites, while at the same time providing deeper information sources that will assist in the preparation of bids.

Pablo Sobrino, Associate Assistant Deputy Minister,
Acquisitions Branch, PWGSC
Evidence, No. 8, 41st Parliament, 1st Session, 1535

Finally, with respect to the fifth goal — supporting innovation — Mr. Sobrino reminded the Committee that the OSME launched the CIGP in September 2010 as a two-year pilot project:

To promote economic growth, in Budget 2010 the Government of Canada committed to the creation of the Canadian innovation commercialization program on a pilot basis. Launched in September 2010, this two-year pilot is a competitive procurement program that helps Canadian businesses to commercialize their pre-commercial innovations through tests and evaluations in federal government departments.

Pablo Sobrino, Associate Assistant Deputy Minister,
Acquisitions Branch, PWGSC
Evidence, No. 8, 41st Parliament, 1st Session, 1540

Effectiveness of the Office of Small and Medium Enterprise

As stated earlier, the mandate of the OSME has two main components: i) helping SMEs identify opportunities and navigate the government procurement system, and ii) advocating within the system to ensure that SMEs are treated fairly. This section of the report examines the OSME's effectiveness in fulfilling the two aspects of its mandate.

10 <http://www.parl.gc.ca/content/hoc/Committee/411/OGGO/Evidence/EV5156870/OGGOEV08-E.PDF>, p. 2.

11 Ibid.

Helping SMEs identify opportunities and navigate the government procurement system

Many witnesses told the Committee that the services provided by the OSME helped their business navigate the federal procurement system and learn how to offer their goods and services to the federal government.

Sue Abu-Hakima, Chief Executive Officer of Amika Mobile Corporation, for example, stated that before the OSME was created, her business tried to respond to requests for proposals but was unsuccessful. She said that the OSME gave her business a better understanding of how to win federal procurement contracts:

Certainly, we've used both OSME and CICP, and for OSME, it was just to get educated on the programs of PWGSC. You have to remember that I started my first company in 1998. I did the exit to Entrust in 2004. In those six years, there was no help in terms of understanding the procurement process of the government. We tried again and again to respond to these RFPs and got nowhere. OSME certainly helped us understand what a standing offer is, how to get a supply arrangement, and how to do these taskbased services and processes. We had no idea about any of these programs. That's where OSME role was very important.

Dr. Sue Abu-Hakima, Chief Executive Officer, Amika Mobile Corporation
Evidence, No. 11, 41st Parliament, 1st Session, 1605

John Rivenell, President of SageData Solutions Inc., meanwhile, stated that the OSME is very useful and helped his business navigate the federal government's procurement system:

I love OSME. They're very helpful, but they are guides. There's a jungle out there, terrible stuff is going on, and they will help to guide us through, but they can't do anything about the bad stuff that goes on. I'm here and I don't wish to sound impolite about the federal government, but the procurement is a total mess.

John Rivenell, President, SageData Solution Inc.
Evidence, No. 11, 41st Parliament, 1st Session, 1620

Herman Yeh, President of the Canadian Information Technology Providers Association, stated that from the CITPA members' point of view, the OSME is helpful and creative. He added that the buyandsell.gc.ca site makes effective use of current technologies to show SMEs how to find their way through the federal procurement system and procurement jargon.¹² Speaking about his experience with the CICP, Anthony Patterson, President and CEO of Virtual Marine Technology Inc., stated that the

12 <http://www.parl.gc.ca/content/hoc/Committee/411/OGGO/Evidence/EV5222686/OGGOEV14-E.PDF>, p. 3.

OSME was innovative in using the Internet to solicit bids for the CICIP and that the OSME was very helpful throughout the CICIP process.¹³

Other witnesses stated that the OSME is not as well known in Canadian SME communities as it should be, and that it should work harder to promote itself to more SMEs:

Finally, improving communications with SMEs is also critical. The OSME and the buy and sell website are steps in that direction, but more needs to be done, as neither is that well known to small firms.

Corinne Pohlman, Vice-President, National Affairs,
Canadian Federation of Independent Business
Evidence, No. 12, 41st Parliament, 1st Session, 1540

Tom Hayes, President and CEO of GrowthWorks Atlantic and a director of Canada's Venture Capital and Private Equity Association, stated that very few of the association's members are familiar with the CICIP. In his view, the OSME should do more to promote the program to SMEs and venture capital investor associations.

While some of the evidence heard by the Committee suggests that the OSME should make more effort to promote its services and programs to Canadian SMEs and SME associations, the majority view is that the OSME is effectively carrying out the component of its mandate intended to help SMEs identify opportunities and navigate the federal government's procurement system.

Advocating within the system to ensure that SMEs are treated fairly

One of the topics raised during the Committee's proceedings was that SMEs and SME associations do not perceive the OSME as having a great deal of influence over PWGSC's policies relating to the federal procurement process.

Influence of the Office of Small and Medium Enterprises

Speaking about the complexity of the federal government's procurement system, John Rivenell, President of SageData Solutions Inc., stated, for example, that the OSME has in his view no power to streamline the system:

13 Ibid.

OSME are very sympathetic. They're a bit like the therapist who sits down and goes, "Yes, it's awful, isn't it?" I go, "Yes, it is awful". [...] But there's not much they can do, because they don't have the power to change stuff.

John Rivenell, President, SageData Solutions Inc.
Evidence, No. 11, 41st Parliament, 1st Session, 1620

Jeff Lynt, former chair of the Canadian Business Information Technology Network, stated that the OSME is not an effective advocate for Canadian SMEs and has very little influence over PWGSC's procurement policies. He believes the OSME should be independent of the Acquisitions Branch of PWGSC:

We need OSME to be more effective when it comes time to convince senior managers that SMEs can provide them innovative solutions at lower costs. We don't want it to be just an advocate for SMEs, or a public relations effort for the government. We want it to be a real proponent for SMEs. It should facilitate contacts. It should help us to be present when senior officials plan for large projects in order for us to provide them with information on how we can help. It should be more active. It should be independent from the procurement side of Public Works and Government Services Canada.

Jeff Lynt, Former Chair,
Canadian Business Information Technology Network
Evidence, No. 11, 41st Parliament, 1st Session, 1530

Although some witnesses made the point that the OSME has little influence within PWGSC, they disagreed on the department to which the OSME should be transferred so that it can be a better advocate for SMEs. Cathy McCallion, a member of the board of directors of the Canadian Business Information Technology Network, suggested that the OSME be transferred from PWGSC to Industry Canada, with the view that it would be separated in terms of governance, so that it would report directly to the Minister of State (Business and Tourism):

We're hoping for a situation where they feel comfortable to act on our behalf and question procurement. When you're constantly questioning your colleagues, it can become quite adversarial and uncomfortable. We are hoping for the creation of a new OSME where they are comfortable speaking out against their current colleagues and improving the procurement processes. I think they want to do a great job for us in the current situation, but their voice is muted.

Cathy McCallion, Board Member,
Canadian Business Information Technology Network
Evidence, No. 11, 41st Parliament, 1st Session, 1640

Corinne Pohlmann, on the other hand, stated that the OSME could be transferred to the Office of the Procurement Ombudsman,¹⁴ while Herman Yeh, President of the Canadian Information Technology Providers Association, indicated that his preference would be for the OSME to remain at PWGSC.¹⁵

Recommendation 1

The Committee recommends that the government study the possibility of ensuring greater independence in the governance of the Office of Small and Medium Enterprises.

Contract bundling

Many witnesses shared with the Committee their concern that the federal government would from time to time bundle small contracts into mega contracts, thus creating barriers for SMEs that would like to bid. According to those witnesses, the OSME should make more of an effort to ensure that PWGSC procurement staff take the interests of SMEs into consideration when they bundle contracts.

Jeff Lynt, former chair of the Canadian Business Information Technology Network, stated that the bundling of small federal contracts would leave SMEs unable to compete with big companies. In his view, when the size of a contract makes it possible for SMEs to bid, they often win because of their lower prices, innovation, flexibility and ability to adapt:

Let me be clear. We do not want set-asides for small companies. We do not want special deals. We're not looking for made-for-SME solutions. We want to compete with large companies. In most cases, SMEs win contracts against large companies based upon their lower prices, innovation, flexibility, and capacity to adapt. To do this, we have to be allowed to compete, and on occasion, contracts are bundled in order to stop SMEs from being able to compete.

Jeff Lynt, Former Chair,
Canadian Business Information Technology Network
Evidence, No. 11, 41st Parliament, 1st Session, 1530

Herman Yeh, President of the Canadian Information Technology Providers Association, meanwhile, stated that PWGSC procurement staff would from time to time bundle small contracts based on the erroneous assumption that it would be less costly, more simple and more effective to deal with big companies. Mr. Yeh then drew the Committee's attention to the fact that PWGSC has no policy framework on the bundling of federal contracts. In his view, a policy framework would help PWGSC and the OSME guarantee SME's fairer access, and at the same time generate savings for Canadian

14 <http://www.parl.gc.ca/content/hoc/Committee/411/OGGO/Evidence/EV5200623/OGGOEV12-E.PDF>, p. 10.

15 <http://www.parl.gc.ca/content/hoc/Committee/411/OGGO/Evidence/EV5222686/OGGOEV14-E.PDF>, p. 9.

taxpayers.¹⁶ Corinne Pohlmann, Vice-President for National Affairs at the Canadian Federation of Independent Business, suggested that the OSME's mandate should be amended to allow the organization to review large contracts and determine whether they could be split. In her view, the results obtained by the OSME's American counterpart, the U.S. Small Business Administration, which uses that practice, suggest the practice is effective.¹⁷

On the subject of the bundling of small federal procurement contracts, Pablo Sobrino told the Committee that his department is currently developing a new procurement mechanism that should enable PWGSC to avoid bundling small contracts so that federal departments and agencies can procure goods and services locally. He expects the new mechanism to be in place no later than a year and a half from now:

If we have this instrument that we're putting in place over the next year or year and a half, it will allow you as a buyer to just say, "Okay, I need to buy this piece of equipment", and it just goes out and you buy that piece of equipment. You don't have to go through a big procurement process. You don't end up bundling things, which is one of the big concerns; that does cut out small and medium-sized enterprises. This is the framework we've put in place to deal with that issue. Also, it has to be something that's sustainable. It can't be a quick fix. It has to be a more permanent fix, which is what's taking us time to put in place.

Pablo Sobrino, Associate Assistant Deputy Minister,
Acquisitions Branch, PWGSC
Evidence, No. 8, 41st Parliament, 1st Session, 1620

In light of this evidence, the Committee is of the opinion that many SMEs do not believe that the OSME is taking effective action on their behalf to ensure that they are treated fairly. The Committee supports PWGSC's efforts to develop new procurement mechanisms that could enable it to reduce the use of bundling in the future. Nevertheless, the Committee also feels that some of the challenges SMEs face because of the bundling of small contracts will persist if PWGSC puts these new procurement mechanisms in place without a policy framework for bundling. Consequently:

Recommendation 2

The Committee recommends that the Department of Public Works and Government Services and the Office of Small and Medium Enterprises consider developing a policy framework for bundling of contracts accompanied by guidelines for federal procurement staff to help them determine the types of contract that should be bundled.

16 Ibid., p. 4.

17 <http://www.parl.gc.ca/content/hoc/Committee/411/OGGO/Evidence/EV5200623/OGGOEV12-E.PDF>, p. 11.

Canadian Innovation Commercialization Program

The truth is that one of the things that happen in a program like this is that it changes the nature of procurement. Historically procurement is about the government defining its need rather than asking suppliers for solutions to government problems. This is a wide-open procurement that says bring us your untried ideas and let's give it a shot.

Shereen Benzvy Miller, Director General,
Acquisitions Branch, OSME
Evidence, No. 9, 41st Parliament, 1st Session, 1620

The CICIP was launched in September 2010 as a two-year pilot project. The aim of the program is to match SMEs' innovative products and ideas with federal departments that will test and evaluate them and provide critical feedback. It targets innovations in environment, safety and security, health and enabling technologies. In the course of its proceedings, the Committee learned that the CICIP has two main components, an innovation fund and a liaison strategy for informing SMEs.

The innovation fund is administered like a procurement, which means that businesses have to qualify in a competitive request-for-proposals process before they can participate in the program. In their response to the call for proposals, SMEs have to provide information on their innovations, their business and the testing requirements. Proposals are evaluated using a three-step process. The first step, carried out by PWGSC, determines whether each proposal received meets all the mandatory criteria. PWGSC has to check, for example, whether the business is Canadian, the Canadian content of the proposed innovation is at least 80% of the value of the product, the value of the proposal is below \$500,000, and the proposal is at the appropriate stage of development prescribed by the program. Proposals that meet the criteria move to the second step in the evaluation process, which consists in examining the level of innovation and the SME's business and marketing plans. Experts with the National Research Council of Canada's Industrial Research Assistance Program (IRAP) evaluate the proposals and rank them in descending order. The third step in the evaluation process is carried out by the Innovation Selection Committee (ISC). The ISC reviews the top-ranked proposals in order to validate the findings of the IRAP experts. Pablo Sobrino told the Committee that to protect bidders' interests, PWGSC asks the members of the ISC to sign a non-disclosure agreement and a conflict of interest agreement.¹⁸

Once the selection process is complete, the selected businesses have to go through two more steps: matching with the department or agency that will test the innovation; and negotiation of the contract. To match a business with a department or agency, PWGSC selects the top-ranked proposals based on the funding available for the request for proposals. The bidders are informed that they have been pre-qualified and are

18 <http://www.parl.gc.ca/content/hoc/Committee/411/OGGO/Evidence/EV5166141/OGGOEV09-F.PDF>, p. 2.

authorized to start looking for a department that would like to test their innovation. Once the preselected innovation has been matched with a department, PWGSC negotiates a contract with the business, and the business and the department establish the testing parameters.

With regard to the second component, namely the liaison strategy for informing SMEs, Mr. Sobrino stated that the OSME's regional offices promote to SMEs CICIP and all of the other potential benefits of doing business with the federal government, and contact federal departments to make them aware of Canadian innovations that could help them carry out their activities and fulfil their mandates more effectively.¹⁹

Effectiveness of the Canadian Innovation Commercialization Program

Mr. Sobrino told the Committee that PWGSC received 375 proposals in the first round of the CICIP. Of those, 27 were selected for matching with a federal department. In the second round of the CICIP, PWGSC received 335 proposals and the evaluation process is under way. At the time this report was written, no innovation had been fully tested because the CICIP was created only a year ago. Senior PWGSC staff told the Committee that it should take 5 to 10 years to get the innovations to market. For those reasons, the Committee was unable to directly assess the impact of the CICIP on the commercialisation of the selected innovations and instead assessed the effectiveness of the CICIP based on the body of evidence it heard.²⁰

Petr Hanel, Associate Professor of Economics at the University of Sherbrooke, told the Committee that over the past few years, Canadian businesses have dropped to twentieth place in the world in terms of spending on research and development (R&D). He stated that most Canadian economists attribute the decline in businesses' R&D spending to the weak demand for innovation in Canada. In that context, Mr. Hanel believes that the CICIP is economically effective because it stimulates the demand for innovation through public support, reduces the risks for prospective private- and public-sector buyers, and shows that the new technology lives up to the business's promises. He noted, however, that the CICIP's budget is relatively small compared to similar programs in the United States, Japan and Germany.²¹ Lianne Ing, Vice-President of Bubble Technology Industries Inc.; Sue Abu-Hakima, Chief Executive Officer of Amika Mobile Corporation; and Anthony Patterson, Chief Executive Officer of Virtual Marine Technology Inc., also suggested to the Committee that the CICIP's budget be increased.

19 <http://www.parl.gc.ca/content/hoc/Committee/411/OGGO/Evidence/EV5166141/OGGOEV09-F.PDF>, p. 2.

20 Ibid.

21 <http://www.parl.gc.ca/content/hoc/Committee/411/OGGO/Evidence/EV5189126/OGGOEV11-E.PDF>, p. 5-6.

Karna Gupta, President and CEO of the Information Technology Association of Canada, added that the CICIP is a key program for SMEs and that the federal government should increase its budget and make it a permanent component of Canada's innovation policy:

The Canadian government's willingness to play a central role in this process through an organized program is critical to small business. It is also wise public policy. I cannot overstate ITAC's support for CICIP. The only recommendation I can make for its improvement is to make it a permanent part of the Canadian innovation policy.

Karna Gupta, President and Chief Executive Officer,
Information Technology Association of Canada
Evidence, No. 10, 41st Parliament, 1st Session, 1540

Ms. Ing, Vice-President of Bubble Technology Industries Inc., identified the critical feedback and references provided by the department responsible for testing as the two main benefits of the CICIP for her business.²² Monica Preston, President of AMITA Corporation, agreed that a solid reference from the Government of Canada would increase sales of her innovation.

John Rivenell, President of SageData Solutions Inc., stated that his participation in the CICIP boosted his business's sales and enabled him to hire new employees:

Where do I think it's going? I'm very pleased about this because it does give us the opportunity to break away from the sort of hand-to-mouth existence a lot of small companies have, and it gives us a little bit of strength to plan for the future and to make some investment.

What practical difference does it make on the ground? I have more people working for me today, I am paying wages, and I guess you guys are taxing these folks, so you get a little bit of money back as well. That's all working well. We look forward to good things in the future from the program.

John Rivenell, President, SageData Solutions Inc.
Evidence, No. 11, 41st Parliament, 1st Session, 1550

Jason Gillham, Director of Operations, 2G Robotics Inc., gave similar evidence, stating that his participation in the CICIP enabled him to double his staff and secure six new contracts with foreign buyers; he had never before sold a copy of his innovation.²³

22 <http://www.parl.gc.ca/content/hoc/Committee/411/OGGO/Evidence/EV5179267/OGGOEV10-E.PDF>, p. 2.

23 <http://www.parl.gc.ca/content/hoc/Committee/411/OGGO/Evidence/EV5222686/OGGOEV14-E.PDF>, p. 9.

Dr. Geoff Hayward, President and CEO of DataGardens, told the Committee that his business's participation in the CICIP generated additional revenue and provided references from a federal department, critical feedback, future sales prospects, a reputation with other government clients, new channels and strategic partners. He added that the CICIP had a positive impact on the value of his business and his ability to obtain financing.

After pointing out the importance of the CICIP to his business, Mr. Patterson, President and CEO of Virtual Marine Technology Inc., suggested that the CICIP could be further improved by eliminating the restrictions that prevent businesses, after they have been through the program, from selling their innovation to other federal departments and agencies if the critical feedback provided by the department or agency that carried out the testing enabled the business to improve its prototype.

The seven SMEs questioned told the Committee about the different opinions on the complexity of the CICIP process. Generally, SMEs that had never dealt with the federal government considered the CICIP process long and hard to understand, whereas SMEs that had previously dealt with the federal government found it straightforward and clear.

It is too soon to assess the impact of the CICIP on the commercialization of the selected innovations, but the body of evidence heard by the Committee suggests that the CICIP is effective and makes it possible for federal departments and agencies to obtain innovative solutions that enable them to fulfil their mandates more effectively, and at the same time support innovation within Canadian SMEs. Consequently:

Recommendation 3

The Committee recommends that the Department of Public Works and Government Services consider making the Canadian Innovation Commercialization Program permanent in order to further stimulate innovation in Canada if it is possible in the current reality.

Weakness in the program selection process

In the course of its proceedings, the Committee identified a serious weakness in the CICIP evaluation process.

Asked about the mechanisms PWGSC has put in place to prevent conflict of interest, real or perceived, between members of the Innovation Selection Committee (ISC) who come from the private sector and SMEs that have submitted bids under the CICIP, Mr. Sobrino stated that he realizes that even though PWGSC asks the members of the ISC to complete a form stating that they have no conflict of interest, the fact that some members of the ISC come from the private sector raises some concerns. He told the Committee that PWGSC is currently looking to develop a different model for the ISC in

which most of the committee members would come from universities rather than the private sector:

However, we understand that there are concerns. A number of small companies are taking part in the program. Consequently, we are trying to establish another model for the future. Members of universities who have considerable innovation knowledge would be more involved, and the industry would be less so. That's another model that we're examining in order to resolve this problem.

Pablo Sobrino, Associate Assistant Deputy Minister,
Acquisitions Branch, PWGSC
Evidence, No. 9, 41st Parliament, 1st Session, 1550

Although the evidence heard by the Committee does not suggest that there has been any conflict of interest between the private-sector members of the ISC — 70% of the total number of members²⁴ — and SMEs that have submitted proposals under the CICP, the Committee is nonetheless of the opinion that PWGSC should change the composition of the ISC in such a way that the private sector is less involved in evaluating proposals. Consequently:

Recommendation 4

The Committee recommends that the Department of Public Works and Government Services takes appropriate measures to find a balance between industry, academic and other non-private sector experts to ensure that perceptions of conflict of interest are mitigated.

Conclusion

The Committee salutes the progress the OSME has made since it was created in 2005. Many of the witnesses who gave evidence in this proceeding suggested that the OSME is effectively carrying out the component of its mandate aimed at helping SMEs identify opportunities and navigate the federal government's procurement system.

Regarding the second component of the mandate, the Committee believes the OSME could advocate more effectively to ensure that SMEs have fair, open and transparent access to federal procurement contracts by implementing the first recommendation made in this report, the purpose of which is to reduce barriers related to the bundling of contracts.

24 Public Works and Government Services Canada, *Pre-qualified Proposals from First Round of the Canadian Innovation Commercialization Program*, <http://www.PWGSC-pwgsc.gc.ca/medias-media/2011-03-09-00-eng.html>.

LIST OF RECOMMENDATIONS

Recommendation 1

The Committee recommends that the government study the possibility of ensuring greater independence in the governance of the Office of Small and Medium Enterprises.

Recommendation 2

The Committee recommends that the Department of Public Works and Government Services and the Office of Small and Medium Enterprises consider developing a policy framework for bundling of contracts accompanied by guidelines for federal procurement staff to help them determine the types of contract that should be bundled.

Recommendation 3

The Committee recommends that the Department of Public Works and Government Services consider making the Canadian Innovation Commercialization Program permanent in order to further stimulate innovation in Canada if it is possible in the current reality.

Recommendation 4

The Committee recommends that the Department of Public Works and Government Services takes appropriate measures to find a balance between industry, academic and other non-private sector experts to ensure that perceptions of conflict of interest are mitigated.

APPENDIX A LIST OF WITNESSES

Organizations and Individuals	Date	Meeting
Department of Public Works and Government Services Shereen Benzvy Miller, Director General, Acquisitions Branch - Office of Small and Medium Enterprises Pablo Sobrino, Associate Assistant Deputy Minister, Acquisitions Branch	2011/10/04	8
Department of Public Works and Government Services Shereen Benzvy Miller, Director General, Acquisitions Branch - Office of Small and Medium Enterprises Pablo Sobrino, Associate Assistant Deputy Minister, Acquisitions Branch	2011/10/06	9
AMITA Corporation Monica Preston, President	2011/10/18	10
Bubble Technology Industries Inc. Lianne Ing, Vice-President		
Information Technology Association of Canada Karna Gupta, President and Chief Executive Officer		
Amika Mobile Corporation Sue Abu-Hakima, Chief Executive Officer	2011/10/20	11
Canadian Business Information Technology Network Jeff Lynt, Former Chair Cathy McCallion, Board Member		
SageData Solutions Inc. John Rivenell, President		
University of Sherbrooke Petr Hanel, Associate Professor, Department of Economics		
Canadian Federation of Independent Business Louis-Martin Parent, Policy Analyst Corinne Pohlmann, Vice-President, National Affairs	2011/10/25	12
National Angel Capital Organization Michelle Scarborough, Co-Chair		
2G Robotics Inc. Jason Gillham, Director of Operations	2011/11/01	14

Organizations and Individuals	Date	Meeting
Canada's Venture Capital and Private Equity Association Tom Hayes, President and Chief Executive Officer, GrowthWorks Atlantic	2011/11/01	14
Canadian Information Technology Providers Association Herman Yeh, President		
DataGardens Geoff Hayward, President and Chief Executive Officer	2011/11/03	15
Virtual Marine Technology Inc. Anthony Patterson, President and Chief Executive Officer		

APPENDIX B LIST OF BRIEFS

Organizations and Individuals

Canadian Business Information Technology Network

Canadian Information Technology Providers Association

REQUEST FOR GOVERNMENT RESPONSE

Pursuant to Standing Order 109, the Committee requests that the government table a comprehensive response to this report.

A copy of the relevant *Minutes of Proceedings* (Meetings Nos. 8, 9, 10, 11, 12, 14, 15 and 16) is tabled.

Respectfully submitted,

Pat Martin, M.P.
Chair

DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT

Conformément à l'article 109 du Règlement, le Comité demande au gouvernement de déposer une réponse globale au présent rapport.

Un exemplaire des *procès-verbaux* pertinents (séances n^{os} 8, 9, 10, 11, 12, 14, 15 et 16) est déposé.

Respectueusement soumis,

Le président,

Pat Martin, député

ANNEXE B

LISTE DES MÉMOIRES

Organisations et individus

Canadian Information Technology Providers Association

Réseau d'entreprises canadiennes en technologie de l'information

Organisations et individus			Date	Réunion
National Angel Capital Organization			2011/10/25	12
Michelle Scarborough, coprésidente				
2G Robotics Inc.			2011/11/01	14
Jason Gillham, directeur des opérations				
Association canadienne du capital de risque et d'investissement				
Tom Hayes, président-directeur général, GrowthWorks Atlantic				
Canadian Information Technology Providers Association				
Herman Yeh, président				
DataGardens			2011/11/03	15
Geoff Hayward, président-directeur général				
Virtual Marine Technology Inc.				
Anthony Patterson, président-directeur général				

ANNEXE A

LISTE DES TÉMOINS

Organisations et individus	Date	Réunion
----------------------------	------	---------

<p>Ministère des Travaux publics et Services gouvernementaux</p> <p>Shereen Benzvy Miller, directrice générale, Direction générale des approvisionnement - Bureau des petites et moyennes entreprises</p> <p>Pablo Sobrino, sous-ministre adjoint délégué, Direction générale des approvisionnement</p>	2011/10/04	8
--	------------	---

<p>Ministère des Travaux publics et Services gouvernementaux</p> <p>Shereen Benzvy Miller, directrice générale, Direction générale des approvisionnement - Bureau des petites et moyennes entreprises</p> <p>Pablo Sobrino, sous-ministre adjoint délégué, Direction générale des approvisionnement</p>	2011/10/06	9
--	------------	---

<p>AMTA Corporation</p> <p>Monica Preston, présidente</p> <p>Association canadienne de la technologie de l'information</p> <p>Karna Gupta, président et directeur général</p> <p>Bubble Technology Industries Inc.</p> <p>Lianne Ing, vice-présidente</p>	2011/10/18	10
--	------------	----

<p>Amika Mobile Corporation</p> <p>Sue Abu-Hakima, présidente-directrice générale</p> <p>Réseau d'entreprises canadiennes en technologie de l'information</p> <p>Jeff Lynt, ancien président</p> <p>Cathy McCallion, membre du conseil d'administration</p> <p>SageData Solutions Inc.</p> <p>John Rivenell, président</p>	2011/10/20	11
---	------------	----

<p>Université de Sherbrooke</p> <p>Petr Hanel, professeur émérite, Département d'économique</p> <p>Fédération canadienne de l'entreprise indépendante</p> <p>Louis-Martin Parent, analyste des politiques</p> <p>Corinne Pohlmann, vice-présidente, Affaires nationales</p>	2011/10/25	12
---	------------	----

LISTE DES RECOMMANDATIONS

Recommandation 1

Le Comité recommande que le gouvernement étudie la possibilité d'assurer une meilleure autonomie de la gouvernance du Bureau des petites et moyennes entreprises.

Recommandation 2

Le Comité recommande que le ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux et le Bureau des petites et moyennes entreprises envisagent d'élaborer une politique-cadre en matière de regroupement des contrats, assortie de directives à l'intention des fonctionnaires responsables des approvisionnements fédéraux pour les aider à déterminer les types de contrats qui devraient être regroupés.

Recommandation 3

Le Comité recommande que le ministère des Travaux publics et Services gouvernementaux envisage de rendre permanent le Programme canadien de commercialisation des innovations afin de stimuler davantage l'innovation au Canada, si une telle chose est possible dans le contexte actuel.

Recommandation 4

Le Comité recommande que le ministère des Travaux publics et Services gouvernementaux prenne les mesures appropriées pour trouver un équilibre entre les experts issus de l'industrie, du milieu universitaire et d'autres organisations ne faisant pas partie du secteur privé, afin d'atténuer la perception de conflit d'intérêts.

Recommandation 4

Le Comité recommande que le ministère des Travaux publics et Services gouvernementaux prenne les mesures appropriées pour trouver un équilibre entre les experts issus de l'industrie, du milieu universitaire et d'autres organisations ne faisant pas partie du secteur privé, afin d'atténuer la perception de conflit d'intérêts.

Conclusion

Le Comité salue les progrès accomplis par le BPME depuis sa création en 2005. Plusieurs témoignages entendus dans le cadre de cette étude suggèrent que le BPME remplit efficacement le volet de son mandat visant à aider les PME à cerner les occasions et à explorer le système d'achat du gouvernement fédéral.

En ce qui a trait au deuxième volet du mandat du BPME, le Comité croit que le BPME pourrait intervenir plus efficacement au nom des PME afin de leur garantir un accès équitable, ouvert et transparent aux contrats d'approvisionnement fédéraux en mettant en œuvre la première recommandation proposée dans le présent rapport qui vise à réduire les obstacles relatifs au regroupement des contrats.

Recommandation 3

Le Comité recommande que le ministère des Travaux publics et Services gouvernementaux envisage de rendre permanent le Programme canadien de commercialisation des innovations afin de stimuler davantage l'innovation au Canada, si une telle chose est possible dans le contexte actuel.

Lacune relative au processus de sélection du programme

Dans le cadre de ses travaux, le Comité a relevé une importante lacune relative au processus d'évaluation du PCCI.

Lorsque questionné sur les mécanismes mis en place par TPSGC afin d'éviter tout conflit d'intérêts, perçu ou réel, entre les membres du Comité de sélection des innovations (CSI) provenant du secteur privé et les PME qui ont soumis dans le cadre du PCCI, M. Sobrino a répondu que même si TPSGC avait demandé aux membres du CSI de remplir un formulaire précisant qu'ils n'avaient pas de conflits d'intérêts, il reconnaissait que la présence de membres issus du secteur privé dans le CSI soulevait certaines inquiétudes. À cet égard, il a notamment expliqué au Comité que TPSGC cherchait actuellement à développer un autre modèle pour le CSI dans le cadre duquel les membres du CSI seraient principalement issus du milieu universitaire plutôt que du secteur privé :

Cependant, nous comprenons qu'il y a des inquiétudes. En effet, plusieurs petites compagnies y participent. Nous cherchons donc à établir un autre modèle à l'avenir. Les membres des universités qui ont beaucoup de connaissances en innovation seraient plus impliqués, et l'industrie serait moins présente. C'est un autre modèle que nous sommes en train d'examiner pour régler ce problème.

M. Pablo Sobrino, sous-ministre adjoint délégué,
Direction générale des approvisionnements, TPSGC,
Témoignages n° 9, 41^e législature — 1^{ère} session, 1550

Bien que les témoignages entendus par le Comité ne suggèrent pas qu'il y ait eu de conflit d'intérêts entre les membres du CSI issus du secteur privé — soit 70 % de l'ensemble des membres du CSI²⁴ — et les PME qui ont soumis dans le cadre du PCCI, le Comité est d'avis que TPSGC devrait à l'avenir modifier la composition du CSI afin que le secteur privé soit moins impliqué dans l'évaluation des propositions.

Par conséquent :

24 Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, *Propositions présélectionnées pour la première ronde du Programme canadien pour la commercialisation des innovations*, <http://www.tpsgc-pwgsc.gc.ca/medias-medias/2011-03-09-00-tra.html>.

Sur le plan pratique, y a-t-il une différence sur le terrain? Aujourd'hui, j'ai un nombre plus élevé d'employés, je paie des salaires et j'imagine que vous, vous profitez de l'impôt versé par ces employés, donc il y a un petit retour sur investissement. C'est une roue qui tourne bien. Nous nous attendons à ce que le programme permette de belles réalisations à l'avenir.

M. John Rivenell, président, SageData Solution Inc.,
Témoignages n° 11, 41^e législature — 1^{ère} session, 1550

M. Jason Gillham, directeur des opérations, 2G Robotics Inc., a livré un témoignage similaire en affirmant que sa participation au PCCI lui avait permis de doubler ses effectifs et de décrocher six nouveaux contrats avec des acheteurs étrangers alors qu'il n'avait auparavant vendu aucun exemplaire de son innovation²³.

Dr Geoff Hayward, président-directeur général chez DataGardens, a expliqué au Comité que sa participation au PCCI avait fourni à son entreprise des revenus additionnels, des références d'un ministère fédéral, une rétroaction critique, des possibilités de ventes subséquentes, une réputation auprès d'autres clients gouvernementaux, de nouveaux canaux et des partenaires stratégiques. Il a aussi mentionné que le PCCI avait eu un effet positif sur la valeur de son entreprise ainsi que sa capacité à obtenir du financement.

Après avoir souligné l'importance du PCCI pour son entreprise, M. Patterson, président-directeur général chez Virtual Marine Technology Inc., a suggéré que le PCCI pourrait être amélioré davantage en éliminant les restrictions qui empêchent les entreprises, après leur participation au programme, de vendre leur innovation à d'autres ministères et organismes fédéraux si la rétroaction critique fournie par le ministère ou l'organisme responsable des essais a permis à l'entreprise d'améliorer son prototype.

Les sept PME interrogées ont fait part au Comité de différentes opinions concernant la complexité du processus du PCCI. En général, les PME qui n'avaient jamais fait affaire avec le gouvernement fédéral percevaient le processus du PCCI long et difficile à comprendre, alors que les PME qui avaient déjà fait affaire avec le gouvernement fédéral le trouvaient simple et clair.

Bien qu'il soit trop tôt pour évaluer les effets du PCCI sur la commercialisation des innovations sélectionnées, l'ensemble des témoignages entendus par le Comité suggère que le PCCI est efficace et permet aux ministères et aux organismes fédéraux d'obtenir des solutions novatrices pour mieux accomplir leur mandat, tout en supportant l'innovation au sein des PME canadiennes. Par conséquent :

public et démontre que la nouvelle technologie rencontre les promesses de l'entreprise. Il a toutefois souligné que le budget du PCCI était relativement faible comparativement aux programmes similaires en vigueur aux États-Unis, au Japon et en Allemagne²¹. Mme Lianne Ing, vice-présidente chez Bubble Technology Industries Inc., Mme Sue Abu-Hakima, présidente-directrice générale chez Amika Mobile Corporation et M. Anthony Patterson, président-directeur général chez Virtual Marine Technology Inc., ont également suggéré au Comité d'augmenter le budget du PCCI.

M. Karna Gupta, président et directeur général à l'Association canadienne de la technologie de l'information, a ajouté que le PCCI était un programme déterminant pour les PME, et que le gouvernement fédéral devrait augmenter son budget et en faire un élément permanent de la politique canadienne en matière d'innovation :

La volonté du gouvernement canadien de jouer un rôle central dans ce processus par l'intermédiaire de programmes structurés est déterminant pour la petite entreprise. Il s'agit également d'une politique publique sage. Je ne saurais insister davantage sur l'importance du PCCI aux yeux de l'ACTI. La seule recommandation que je pourrais formuler pour son amélioration serait d'en faire un élément permanent de la politique canadienne en matière d'innovation.

M. Karna Gupta, président et directeur général,
Association canadienne de la technologie de l'information,
Témoignages n° 10, 41^e législature — 1^{ère} session, 1540

Mme Ing, vice-présidente chez Bubble Technology Industries Inc., a identifié la rétroaction critique et les références fournies par le ministère responsable des essais, comme les deux principaux bénéfices associés au PCCI pour son entreprise²². Mme Monica Preston, présidente chez AMITA Corporation, a corroboré ce témoignage en affirmant qu'une solide référence du gouvernement du Canada augmenterait les futures ventes de son innovation.

M. John Riveneil, président chez SageData Solutions Inc., a pour sa part affirmé que sa participation au PCCI avait stimulé les ventes de son entreprise et lui avait permis d'embaucher de nouveaux employés :

Où ce projet nous mènera-t-il? J'en suis personnellement ravi, car cela nous donne l'occasion de ne pas seulement voter comme beaucoup d'autres petites entreprises. Nous avons une plus grande confiance dans la planification pour l'avenir et nous nous permettons de faire quelques investissements.

Suite au processus d'évaluation, les entreprises sélectionnées doivent passer par deux autres étapes, l'étape où l'entreprise est jumelée avec le ministère ou l'organisme qui effectuera l'essai de l'innovation et l'étape de la négociation du contrat. En ce qui a trait à l'étape de jumelage, TPSSGC sélectionne les propositions classées aux premiers rangs, selon le financement disponible pour la demande de propositions. Les soumissionnaires sont avisés qu'ils ont été présélectionnés et sont autorisés à commencer à chercher un ministère qui souhaiterait faire l'essai de leur innovation. Une fois que l'innovation présélectionnée a été jumelée avec un ministère, TPSSGC négocie un contrat avec l'entreprise, et les détails de l'essai sont établis par l'entreprise et le ministère visé.

Pour ce qui est du second volet, soit la stratégie de liaison qui informe les PME, M. Sobrino a affirmé que les bureaux régionaux du BPME faisaient la promotion du PCCI ainsi que tous les autres avantages qu'il peut y avoir de faire affaire avec le gouvernement fédéral auprès des PME canadiennes et, de plus, qu'ils communiquaient avec les ministères fédéraux afin de leur faire connaître les innovations canadiennes susceptibles de les aider à mieux exécuter leurs activités et leurs mandats¹⁹.

Efficacité du Programme canadien pour la commercialisation des innovations

M. Sobrino, a expliqué au Comité que TPSSGC avait reçu 375 demandes de propositions dans le cadre de la première ronde du PCCI. De ce nombre, 27 propositions ont été sélectionnées en vue d'être jumelées avec des ministères. En ce qui a trait à la deuxième ronde du PCCI, il a déclaré que TPSSGC avait reçu 335 propositions et que le processus d'évaluation était en cours. Au moment de la rédaction du présent rapport, aucune innovation n'avait complété ses essais en raison du fait que le PCCI n'existe que depuis un an. Les hauts fonctionnaires de TPSSGC ont aussi expliqué au Comité qu'il faudrait environ de 5 à 10 années avant que les innovations soient commercialisées. Pour ces raisons, le Comité n'a pas été en mesure d'évaluer directement l'effet du PCCI sur la commercialisation des innovations et il a plutôt évalué l'efficacité du PCCI en se basant sur l'ensemble des témoignages recueillis²⁰.

M. Petr Hanel, professeur émérite au Département de sciences économiques de l'Université de Sherbrooke, a expliqué au Comité qu'au cours des dernières années, les entreprises canadiennes avaient glissé au 20^e rang mondial en ce qui concerne les dépenses en recherche et développement (R&D). Selon lui, la plupart des économistes canadiens attribuent cette diminution des dépenses des entreprises en R&D à la faible demande d'innovation au Canada. Dans ce contexte, M. Hanel estime que le PCCI est efficace sur le plan économique, car il stimule la demande d'innovations par les achats publics, réduit les risques pour les acheteurs éventuels provenant du secteur privé ou

Programme canadien pour la commercialisation des innovations

En vérité, un programme comme celui-ci a pour effet, entre autres choses, de faire évoluer la nature de l'approvisionnement. Jusqu'ici, le gouvernement a défini ses besoins au lieu de demander à des fournisseurs des solutions pour régler ses problèmes. C'est une démarche d'approvisionnement largement ouverte : amenez-nous des idées qui n'ont pas été mises à l'essai, et nous allons leur donner une chance.

Mme Shereen Benzvy Miller, directrice générale,
Direction générale des approvisionnements, BPME,
Témoignages n° 9, 41^e législature — 1^{ère} session, 1620

Le PCCI a été lancé en septembre 2010 dans le cadre d'un projet-pilote d'une durée de deux ans. Le programme vise à jumeler les idées et les produits novateurs des PME avec un ministère fédéral qui en fera l'essai, les évaluera et fournira aux PME une rétroaction critique. Il vise les innovations dans le secteur de l'environnement, de la sécurité, de la santé et des technologies habilitantes. Dans le cadre de ses travaux, le Comité a appris que le PCCI comporte deux principaux volets complémentaires, un fonds d'innovation et une stratégie de liaison qui informe et renseigne les PME.

Le fonds d'innovation est géré comme un approvisionnement, ce qui signifie que les entreprises doivent se qualifier dans le cadre d'un processus de demande de propositions concurrentiel pour pouvoir participer au programme. Dans leur réponse à la demande de propositions, les PME doivent fournir divers renseignements sur leurs innovations, leur entreprise ainsi que les exigences relatives à la mise à l'essai. L'évaluation des propositions comporte trois étapes. La première étape, réalisée par TPSCGC, permet de vérifier si chaque proposition respecte l'ensemble des critères obligatoires. TPSCGC doit, par exemple, vérifier que l'entreprise est canadienne, que l'innovation proposée comporte un contenu canadien supérieur ou égal à 80 % de la valeur du produit, que la valeur de la proposition est inférieure à 500 000 dollars et qu'elle se situe à l'étape appropriée de développement prévue dans le programme. Les propositions conformes passent à la seconde étape de l'évaluation qui consiste à examiner le degré d'innovation, les plans d'affaires et de commercialisation de l'entreprise. Les experts du Programme d'aide à la recherche industrielle du Conseil national de recherches du Canada (CNRC) évaluent les propositions et les classent par ordre décroissant. La troisième étape du processus d'évaluation des propositions est effectuée par un comité de sélection des innovations (CSI). Ce dernier examine les propositions classées aux premiers rangs afin de valider les conclusions des experts du Programme d'aide à la recherche industrielle du CNRC. M. Pablo Sobrino a expliqué au Comité qu'afin de protéger les intérêts des soumissionnaires, TPSCGC a demandé aux membres du CSI de signer un accord de non-divuligation et un accord en matière de conflit d'intérêts¹⁸.

À son avis, l'expérience de l'homologue américain du BPME, le U.S. Small Business Administration qui suit cette pratique, suggère qu'elle est efficace.

Relativement au regroupement de petits contrats d'approvisionnement fédéraux, M. Pablo Sobrino a expliqué au Comité que son ministère travaillait actuellement à l'élaboration d'un nouveau mécanisme d'achat qui devrait permettre à TPSSGC d'éviter de regrouper des petits marchés en offrant aux ministères et aux organismes fédéraux la possibilité d'acheter localement des biens et services. Selon lui, ce mécanisme devrait être mis en place d'ici un an et demi au plus tard :

Une fois que nous aurons mis en service cet instrument d'ici un an ou un an et demi, un acheteur qui aura besoin d'une pièce d'équipement pourra simplement aller se la procurer. Il n'aura pas à se soumettre à tout un processus d'approvisionnement. On évitera ainsi de regrouper les commandes, ce qui est le principal obstacle à la participation des petites et moyennes entreprises. C'est le cadre que nous avons mis en place pour régler cette problématique. Il faut également que la solution soit durable. Il faut éviter le raptéage et opter pour une mesure plus permanente, ce qui explique le temps qu'il nous faut pour agir.

M. Pablo Sobrino, sous-ministre adjoint délégué,
Direction générale des approvisionnements, TPSSGC,
Témoignages n° 8, 41^e législature — 1^{ère} session, 1620

À la lumière de ces témoignages, le Comité est d'avis que plusieurs PME ne croient pas que le BPME intervienne efficacement en leur nom pour qu'elles soient traitées équitablement. Le Comité appuie les efforts de TPSSGC visant à élaborer de nouveaux mécanismes d'approvisionnement qui pourraient lui permettre de moins regrouper de contrats à l'avenir. Néanmoins, le Comité estime aussi que certains défis relatifs au regroupement des petits contrats auxquels les PME font face persisteront si TPSSGC met en place ces nouveaux instruments d'approvisionnement sans disposer d'une politique-cadre en matière de regroupement des contrats. Par conséquent :

Recommandation 2

Le Comité recommande que le ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux et le Bureau des petites et moyennes entreprises envisagent d'élaborer une politique-cadre en matière de regroupement des contrats, assortie de directives à l'intention des fonctionnaires responsables des approvisionnements fédéraux pour les aider à déterminer les types de contrats qui devraient être regroupés.

Regroupement des petits contrats

De nombreux témoins ont également fait part au Comité de leurs inquiétudes selon lesquelles le gouvernement fédéral regrouperait à l'occasion certains petits contrats dans de mégas contrats, créant ainsi des obstacles pour les PME qui désirent soumissionner. Selon ces témoins, le BPME devrait faire davantage d'efforts pour s'assurer que les fonctionnaires responsables des approvisionnements au sein de TPSGC tiennent dûment compte des intérêts des PME lorsqu'il regroupe des contrats.

M. Jeff Lynt, ancien président au Réseau d'entreprises canadiennes en technologies, a déclaré que le regroupement de petits contrats d'approvisionnement fédéraux empêchait les PME de concurrencer les grandes entreprises. D'après lui, lorsque la taille des contrats permet aux PME de soumissionner, les PME reportent fréquemment les appels d'offres contre les grandes entreprises en raison de leurs faibles coûts, de leur innovation, de leur souplesse ainsi que leur capacité à s'adapter :

Soyons clairs. Nous ne voulons pas de traitements de faveur pour les petites entreprises. Nous ne voulons pas d'ententes spéciales. Nous ne voulons pas de solutions élaborées en fonction des PME. Nous voulons faire concurrence aux grandes entreprises. Dans la plupart des cas, les PME remportent les appels d'offres contre les grandes entreprises en raison de leurs faibles coûts, de leur innovation, de leur souplesse et de leur capacité à s'adapter. Pour ce faire, nous devons avoir la possibilité de faire concurrence, et à l'occasion, des contrats sont groupés afin d'empêcher les PME de s'engager dans la course.

M. Jeff Lynt, ancien président,
Réseau d'entreprises canadiennes en technologie de l'information,
Témoignages n° 11, 41^e législature — 1^{ère} session, 1530

M. Herman Yeh, président à la Canadian Information Technology Providers Association, a pour sa part affirmé que les fonctionnaires responsables des achats fédéraux au ministère des TPSGC regrouperaient à l'occasion certains contrats de petites entreprises en se basant sur l'hypothèse erronée selon laquelle il serait moins coûteux, plus simple et plus efficace de faire affaire avec de grandes entreprises. M. Yeh a ensuite attiré l'attention du Comité sur l'absence de politique-cadre en matière de regroupement des contrats d'approvisionnement fédéraux au sein de TPSGC. Selon lui, une telle politique aiderait TPSGC et le BPME à garantir un accès plus équitable aux PME tout en générant des économies pour les contribuables canadiens¹⁶. Mme Corinne Pohlmann, vice-présidente aux Affaires nationales de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, a suggéré que le mandat du BPME devrait être modifié afin de lui permettre d'examiner les grands contrats et de déterminer si ces derniers pourraient être fractionnés.

Il devrait être indépendant du secteur d'approvisionnement de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.

M. Jeff Lynt, ancien président,
Réseau d'entreprises canadiennes en technologie de l'information,
Témoignages n° 11, 41^e législature — 1^{ère} session, 1530

Bien que certains témoins aient souligné que le BPME avait peu d'influence au sein de TPSCGC, ils ne s'entendaient toutefois pas sur le ministère dans lequel le BPME devrait être transféré afin de mieux défendre les intérêts des PME. Mme Cathy McCallion, membre du conseil d'administration au Réseau d'entreprises canadiennes en technologie de l'information, a ainsi suggéré de transférer le BPME de TPSCGC à Industrie Canada, tout en conservant son caractère distinct sur le plan de la gouvernance, afin qu'il puisse relever directement du ministre d'État (Petite Entreprise et Tourisme) :

Nous espérons que les responsables du bureau se sentiront à l'aise pour agir au nom des PME et contester la décision en matière de marché public. S'ils doivent constamment contester les décisions de leurs collègues, la situation deviendra une situation de confrontation inconfortable. Nous espérons qu'on créera un nouveau BPME dont les responsables se sentiront à l'aise de critiquer leurs collègues en vue d'améliorer le processus d'approvisionnement. Je pense que les responsables du bureau souhaitent travailler dans notre intérêt dans la situation actuelle mais ils ont très peu d'autorité.

Mme Cathy McCallion, membre du conseil d'administration,
Réseau d'entreprises canadiennes en technologie de l'information,
Témoignages n° 11, 41^e législature — 1^{ère} session, 1640

D'un autre côté, Mme Corinne Pohlmann a déclaré que le BPME pourrait être transféré au Bureau de l'ombudsman de l'approvisionnement¹⁴, alors que M. Herman Yeh, président à la Canadian Information Technology Providers Association, préférerait plutôt que le BPME demeure à son emplacement actuel au sein de TPSCGC¹⁵.

Recommandation 1

Le Comité recommande que le gouvernement étudie la possibilité d'assurer une meilleure autonomie de la gouvernance du Bureau des petites et moyennes entreprises.

14

<http://www.parl.gc.ca/content/hoc/Committee/411/OGGO/Evidence/EV5200623/OGGOEV12-F.PDF>, p. 10.

15

<http://www.parl.gc.ca/content/hoc/Committee/411/OGGO/Evidence/EV5222686/OGGOEV14-F.PDF>, p. 9.

Bien que certains témoignages suggèrent que le BPME devrait déployer davantage d'efforts pour faire connaître ses services et ses programmes auprès des PME canadiennes et des associations qui les représentent, la majorité des témoignages entendus par le Comité suggèrent que le BPME remplit efficacement le volet de son mandat visant à aider les PME à cerner les occasions et à explorer le système d'achat du gouvernement fédéral.

Intervenir au nom des petites et moyennes entreprises pour qu'elles soient traitées équitablement

Un des sujets soulevés lors des travaux du Comité a été la perception des PME et de leurs représentants selon laquelle le BPME aurait très peu d'influence sur les politiques de TPSCG relatives au processus d'approvisionnement fédéral.

Influence du Bureau des petites et moyennes entreprises

En parlant de la complexité du système d'achat du gouvernement fédéral, M. John Rivenell, président chez SageData Solution Inc., a par exemple déclaré que le BPME n'avait pas à son avis le pouvoir de simplifier ce système :

Le BPME est très compatissant. C'est un peu comme le thérapeute qui dit à son patient : « Oui, c'est terrible, n'est-ce pas ? » et je réponds : « Oui, c'est terrible. » [...] Mais il ne peut pas faire grand-chose, car il n'a pas le pouvoir de changer les choses.

M. John Rivenell, président, SageData Solution Inc.,
Témoignages n° 11, 41^e législature — 1^{ère} session, 1620

M. Jeff Lyn, ancien président au Réseau d'entreprises canadiennes en technologie de l'information, a quant à lui déclaré que le BPME n'intervenait pas efficacement au nom des PME canadiennes et qu'il avait très peu d'influence sur les politiques d'approvisionnement de TPSCG. Selon lui, le BPME devait être indépendant de la direction des approvisionnements de TPSCG :

Le BPME doit faire preuve d'une plus grande efficacité lorsque vient le temps de convaincre les hauts fonctionnaires du fait que les PME peuvent leur offrir des solutions innovatrices à plus faibles coûts. Nous ne voulons pas que le BPME soit simplement le défenseur des PME, ou qu'il s'agisse d'un effort de relations publiques pour le gouvernement. Il devrait réellement représenter les PME, il devrait faciliter les relations entre les intervenants. Il devrait nous aider à être en mesure de participer lorsque les hauts fonctionnaires planifient des projets de grande envergure, nous permettant de leur offrir de l'information sur la façon dont nous pouvons contribuer. Il devrait être plus actif.

M. John Rivenell, président chez SageData Solutions Inc., a pour sa part déclaré que le BPME était très utile et qu'il avait aidé son entreprise à explorer le système d'achat du gouvernement fédéral :

J'adore le BPME. Il est très utile et nous sert de guide. C'est une véritable jungle et c'est terriblement difficile de naviguer à travers tout cela, mais il ne peut rien contre tous les irritants. Je suis ici et je ne veux pas donner l'impression d'être impoli à l'égard du gouvernement fédéral, mais le processus d'approvisionnement est un véritable gâchis.

M. John Rivenell, président, SageData Solution Inc.,
Témoignages n° 11, 41^e législature — 1^{ère} session, 1620

M. Herman Yeh, président à la Canadian Information Technology Providers Association, a exprimé l'opinion de ses membres selon laquelle le BPME serait utile et créatif. Il a également déclaré que la création du site internet achatsetventes.gc.ca utilisait efficacement les technologies actuelles pour expliquer au PME comment s'orienter dans le système d'achat fédéral et mieux comprendre son jargon¹². En parlant de l'expérience de son entreprise avec le PCCL, M. Anthony Patterson, président-directeur général chez Virtual Marine Technology Inc., a affirmé que le BPME avait été novateur en sollicitant les demandes de propositions pour le PCCL par internet et que le BPME avait été très utile tout au long du processus du PCCL¹³.

D'autres témoins ont déclaré que le BPME n'était pas assez connu au sein de la communauté des PME canadiennes et que le BPME devrait déployer plus d'efforts pour se faire connaître d'un plus grand nombre de PME :

Enfin, l'amélioration des communications avec les PME est également cruciale. Le BPME et le site Web des achats et des ventes sont des pas dans cette direction, mais il faut en faire plus, puisque ni l'un ni l'autre n'est bien connu auprès des petites entreprises.

Mme Corine Pohlman, vice-présidente, Affaires nationales, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante,
Témoignages n° 12, 41^e législature — 1^{ère} session, 1540

M. Tom Hayes, président-directeur général à l'Association canadienne du capital de risque et d'investissement, a quant à lui déclaré que très peu de ses membres connaissaient le PCCL. D'après lui, le BPME devrait mieux publiciser ce programme auprès des PME et des associations d'investisseurs en capital de risque.

Pour favoriser la croissance économique, le gouvernement du Canada s'est engagé, dans le budget de 2010, à mettre sur pied le Programme canadien pour la commercialisation des innovations dans le cadre d'un projet-pilote. Lancé en septembre 2010, ce projet qui s'étale sur deux ans est un programme d'achat en régime de concurrence qui vise à aider les entreprises canadiennes à mettre en marché leurs innovations précommerciales au moyen d'essais et d'évaluations auprès des ministères fédéraux.

M. Pablo Sobrino, sous-ministre adjoint délégué,
Direction générale des approvisionnements, TPSSGC,
Témoignages n° 8, 41^e législature — 1^{ère} session, 1540

Efficacité du Bureau des petites et moyennes entreprises

Comme mentionné précédemment, le mandat du BPME comporte deux principaux volets, soit i) aider les PME à cerner les occasions et à explorer le système d'achat du gouvernement et ii) intervenir au nom des PME dans ce système pour veiller à ce qu'elles soient traitées équitablement. Cette section du rapport examine l'efficacité avec laquelle le BPME remplit chacun des deux volets de son mandat.

Aider les petites et moyennes entreprises à cerner les occasions et à explorer le système d'achat du gouvernement

De nombreux témoins ont affirmé devant le Comité que les services offerts par le BPME avaient aidé leur entreprise à explorer le système d'achat fédéral et à comprendre comment offrir leurs biens et services au gouvernement fédéral.

Mme Sue Abu-Hakima, présidente-directrice générale chez Amika Mobile Corporation, a par exemple affirmé qu'avant la création du BPME, son entreprise avait essayé de répondre à des demandes de propositions sans succès. Selon elle, le BPME a aidé son entreprise à mieux comprendre comment obtenir des contrats d'approvisionnement fédéraux :

Il est sûr que nous avons eu recours au BPME et au PCCI. Dans le cas du bureau, nous voulions nous renseigner sur les programmes de TPSSGC. Il faut savoir que j'ai lancé ma première société en 1998 et je suis passée à Entrust en 2004. Pendant ces six années, il était impossible de compter sur de l'aide pour comprendre le processus des marchés publics. Nous avons essayé en vain de répondre aux DP. Le bureau nous a certainement aidé à comprendre ce qu'est une offre à commandes et comment obtenir un arrangement en matière d'approvisionnement. Cela nous a aidés à comprendre les services et les processus centraux sur les tâches. Nous étions auparavant tout à fait ignorants de l'existence de ces programmes. C'est là que le BPME s'est révélé très important.

Mme Sue Abu-Hakima, présidente-directrice générale, Amika Mobile Corporation,
Témoignages n° 11, 41^e législature — 1^{ère} session, 1605

Association canadienne de la technologie de l'information, a pour sa part déclaré devant le Comité que le site internet achatsventes.gc.ca avait été conçu du point de vue des PME et qu'il établissait la pratique exemplaire pour les PME⁹ qui se proposent de construire leur propre site internet axé sur les besoins de leurs clients⁹.

Relativement au troisième objectif — garantir l'accès des PME aux marchés d'approvisionnement fédéraux — M. Sobrino a expliqué au Comité que pour l'élaboration des stratégies nationales d'approvisionnement de biens et services, TPSCG collaborait avec le BPME pour consulter fréquemment les PME et les représentants du milieu des PME afin que TPSCG puisse tenir compte de leurs préoccupations tout au long du processus d'élaboration des stratégies nationales d'approvisionnement. Ainsi, il a souligné que le BPME avait consulté en 2011 plus de 4000 PME concernant 14 stratégies éventuelles relatives aux aliments, aux boissons, au matériel de bureau ainsi qu'aux services de conciergerie¹⁰.

Par rapport au quatrième objectif — assurer l'équité — M. Sobrino a déclaré que le BPME effectuait diverses activités de sensibilisation auprès des fonctionnaires chargés des achats à TPSCG en leur offrant des formations structurées portant sur les obstacles à l'accès des PME aux approvisionnements fédéraux ainsi que les moyens de réduire ou d'éliminer ceux-ci. Il a également déclaré que le site internet achatsventes.gc.ca avait facilité l'accès des PME aux renseignements d'affaires dont ils ont besoin pour offrir leurs biens et services au gouvernement fédéral et qu'il avait augmenté davantage la transparence du processus d'approvisionnement fédéral¹¹ :

Pour sa part, le site achatsventes.gc.ca facilite l'accès aux renseignements d'affaires et assure une plus grande transparence des processus gouvernementaux. On y fournit des renseignements destinés tant aux vendeurs qu'aux acheteurs du secteur public. Les PME peuvent lancer des recherches dans des sites variés en moins de temps et, parallèlement, accéder à de la documentation plus complète pour la préparation des soumissions.

M. Pablo Sobrino, sous-ministre adjoint délégué,
Direction générale des approvisionnements, TPSCG,
Témoignages n° 8, 41^e législature — 1^{ère} session, 1535

Finalement, pour ce qui est du cinquième objectif — soutenir l'innovation — M. Sobrino a rappelé au Comité que le BPME avait lancé le PCCI en septembre 2010 dans le cadre d'un projet-pilote d'une durée de deux ans :

- 9 <http://www.parl.gc.ca/content/hoc/Committee/411/OGGO/Evidence/EV5179267/OGGOEV10-F.PDF>, p. 3.
- 10 <http://www.parl.gc.ca/content/hoc/Committee/411/OGGO/Evidence/EV5156870/OGGOEV08-F.PDF>, p. 2.
- 11 *Ibid.*

mieux comprendre le processus d'approvisionnement, d'apprendre comment enregistrer leur entreprise, promouvoir leur entreprise auprès du gouvernement fédéral, rechercher des occasions de contrats et soumissionner des contrats. Il a ensuite souligné que le BPME avait également mis sur pied des séminaires axés sur des questions précises soulevées par des PME dans le cadre de discussion avec le BPME ainsi que le fait que plusieurs séminaires offerts par le BPME étaient présentés en dehors des heures de bureau, dans plusieurs langues, en personne ou par téléconférence ainsi que par internet. D'après M. Sobrino, les commentaires recueillis auprès des PME qui ont participé aux activités du BPME suggèrent un degré de satisfaction d'environ 95 %.

M. Sobrino a également déclaré que le BPME investissait beaucoup de temps et d'efforts pour entrer en contact avec les autochtones, les femmes propriétaires d'entreprise et les communautés de minorité linguistique afin de les soutenir et les aider à mieux comprendre le processus d'approvisionnement fédéral. Mme Shereen Benzvy Miller, directrice générale à la Direction générale des approvisionnements du BPME, a quant à elle affirmé que le BPME travaillait étroitement avec des associations représentant des PME dans tous les marchés ainsi que des organisations communautaires afin de s'assurer que les activités du BPME étaient conviviales et qu'elles respectaient les différences culturelles des propriétaires des PME⁷ :

Au pays, nous avons six bureaux régionaux, lesquels offrent des séminaires gratuits. On travaille de très près avec des associations dans tous les marchés et aussi avec les organisations communautaires. Souvent, on fait même le service d'approche dans la langue des communautés, comme en panjabi et en chinois. On essaie vraiment d'aller chez les vendeurs pour les aider à comprendre le marché.

Mme Shereen Benzvy Miller, directrice générale,
Direction générale des approvisionnements, BPME,
Témoignages n° 8, 41^e législature — 1^{re} session, 1550

En ce qui concerne le second objectif — coordonner les programmes fédéraux qui visent les PME — M. Sobrino a expliqué au Comité que le BPME avait inauguré le site internet [achatsetvente.gc.ca](http://www.achatsetvente.gc.ca) en septembre 2010 pour offrir aux fournisseurs un portail unique d'accès aux renseignements dont ils ont besoin pour faire affaire avec le gouvernement du Canada. Il a aussi souligné que ce site internet avait reçu un bon accueil de la part des PME et des associations qui les représentent en citant l'opinion de Mme Corinne Pohlmann, vice-présidente aux Affaires nationales de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, selon laquelle ce site internet représenterait un grand pas dans les efforts déployés pour aider les petites entreprises à soumissionner des contrats d'approvisionnement fédéraux⁸. M. Karna Gupta, président et directeur général,

6 <http://www.parl.gc.ca/content/hoc/Committee/411/OGGO/Evidence/EV5156870/OGGOEV08-F.PDF>, p. 2.

7 <http://www.parl.gc.ca/content/hoc/Committee/411/OGGO/Evidence/EV5156870/OGGOEV08-F.PDF>, p. 5.

8 <http://www.parl.gc.ca/content/hoc/Committee/411/OGGO/Evidence/EV5156870/OGGOEV08-F.PDF>, p. 2.

leurs biens et services au gouvernement fédéral, il conseille les acheteurs et les décideurs par rapport aux préoccupations des PME, recommande des améliorations relatives au processus d'approvisionnement fédéral et surveille la participation des PME aux achats fédéraux³.

Progrès accomplis

M. Pablo Sobrino, sous-ministre adjoint délégué à la Direction générale des approvisionnements à TPSSGC, a affirmé que le BPME avait aidé plus de 140 000 personnes et fournisseurs depuis 2006, dont 44 000 personnes et fournisseurs en 2011⁴. Il a ensuite souligné les progrès accomplis par le BPME par rapport aux cinq objectifs relatifs aux pratiques d'approvisionnement qui avaient été identifiés par le Comité en 2009 dans son rapport intitulé, *Aider les PME à accéder aux contrats d'approvisionnement du fédéral*⁵ :

- objectif 1 : améliorer le processus d'approvisionnement pour les PME pour que celles-ci soient mieux informées sur les marchés fédéraux et y aient plus facilement accès;
- objectif 2 : coordonner les programmes fédéraux s'adressant aux petites et moyennes entreprises;
- objectif 3 : garantir l'accès des PME aux marchés quand il y a regroupement de petits contrats;
- objectif 4 : se montrer équitable envers les PME au lieu de leur offrir des marchés réservés; et
- objectif 5 : admettre l'innovation et la qualité comme critères de sélection clés.

En ce qui a trait au premier objectif — informer les PME — M. Sobrino a affirmé que le BPME offrait des conseils, des séminaires d'information et de formation concernant le processus d'approvisionnement fédéral. Selon lui, ces activités permettent aux PME de

3 *ibid*.

4 <http://www.parl.gc.ca/content/hoc/Committee/41/OGGO/Evidence/EV5156870/OGGOEV08-F.PDF>, p. 2.

5 Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires, *A la recherche d'un équilibre : aider les PME à accéder aux contrats d'approvisionnement du fédéral*, juin 2009, p. vii, http://www.parl.gc.ca/content/hoc/Committee/402/OGGO/Reports/RP4001862/402_OGGO_Rpt07/402_OGGO_Rpt07-f.pdf.

Introduction

Il est généralement reconnu que les petites et moyennes entreprises (PME) sont le fer de lance de l'économie canadienne. Elles représentent 98 % de toutes les entreprises au Canada, 45 % du produit intérieur brut (PIB), 60 % de la totalité des emplois dans l'économie et 75 % de l'accroissement net du nombre d'emplois¹.

Les membres du Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires (ci-après le Comité) reconnaissent l'importance des PME dans l'économie canadienne et ils croient que les PME devraient avoir un accès équitable, ouvert et transparent aux contrats d'approvisionnement fédéraux. Entre le 4 octobre et le 3 novembre 2011, le Comité a tenu sept réunions portant sur l'efficacité du Bureau des petites et moyennes entreprises (BPME) et du Programme canadien pour la commercialisation des innovations (PCCI). Ce rapport présente les observations et les recommandations du Comité issues de cette étude.

Bureau des petites et moyennes entreprises

Le BPME a été créé en 2005 au sein du ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux Canada (TPSGC) pour promouvoir les PME dans les approvisionnements fédéraux. En 2006, le gouvernement fédéral a augmenté la présence régionale du BPME en mettant sur pied six bureaux à Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, Edmonton et Vancouver afin de garantir un appui aux PME, peu importe leur emplacement.

Mandat

Le mandat du BPME est d'aider les PME à cerner les occasions et à explorer le système d'achat du gouvernement fédéral ainsi que d'intervenir au nom des PME pour veiller à ce qu'elles soient traitées équitablement dans ce système². Le BPME remplit son mandat de deux principales façons. Premièrement, il aide les PME à mieux comprendre le processus d'approvisionnement fédéral en effectuant un travail de sensibilisation et en fournissant des renseignements et une aide par l'entremise de son site internet achatsvente.gc.ca, d'une ligne téléphonique 1-800 et de différentes séances d'information et de formation. Deuxièmement, le BPME examine les principales contraintes et les principaux défis avec lesquels les PME doivent composer lorsqu'elles désirent offrir

1 Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, <http://www.tpsgc.gc.ca/importsme/importance-tra.html>.

2 Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, *Le mandat du BPME*, <http://www.tpsgc.gc.ca/app-acq/pme-sme/enccour-smpm-tra.html>.

TABLE DES MATIÈRES

1	Introduction
1	Bureau des petites et moyennes entreprises
1	Mandat
2	Progrès accomplis
5	Efficacité du Bureau des petites et moyennes entreprises
5	Aider les petites et moyennes entreprises à cerner les occasions et à explorer le système d'achat du gouvernement
5	Intervenir au nom des petites et moyennes entreprises pour qu'elles soient traitées équitablement
7	Influence du Bureau des petites et moyennes entreprises
9	Regroupement des petits contrats
11	Programme canadien pour la commercialisation des innovations
12	Efficacité du Programme canadien pour la commercialisation des innovations
15	Lacune relative au processus de sélection du programme
16	Conclusion
17	LISTE DES RECOMMANDATIONS
19	ANNEXE A : LISTE DES TÉMOINS
21	ANNEXE B : LISTE DES MÉMOIRES
23	DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT

LE COMITÉ PERMANENT DES OPÉRATIONS GOUVERNEMENTALES ET DES PRÉVISIONS BUDGÉTAIRES

a l'honneur de présenter son

TROISIÈME RAPPORT

Conformément au mandat que lui confère l'article 108(3)(c) du Règlement, le Comité a étudié l'efficacité du Bureau des petites et moyennes entreprises et du programme canadien pour la commercialisation des innovations, et a convenu de faire rapport de ce qui suit :

COMITÉ PERMANENT DES OPÉRATIONS GOUVERNEMENTALES ET DES PRÉVISIONS BUDGÉTAIRES

PRÉSIDENT
Pat Martin

VICE-PRÉSIDENTS
L'hon. John McCallum
Mike Wallace

MEMBRES

Scott Armstrong	Ron Cannan
Denis Blanchette	Jacques Gourde
Kelly Block	Mathieu Ravignat
Alexandre Boulerice	Bernard Trottier
Peter Braid	

GREFFIER DU COMITÉ
Marc-Olivier Girard

BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

Service d'information et de recherche parlementaires
Edison Roy-César, analyste

**EFFICACITÉ DU BUREAU DES PETITES ET
MOYENNES ENTREPRISES ET DU PROGRAMME
CANADIEN POUR LA COMMERCIALISATION DES
INNOVATIONS**

**Rapport du Comité permanent
des opérations gouvernementales et des
prévisions budgétaires**

Le président

Pat Martin, député

NOVEMBRE 2011

41^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION



Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à :

Les Éditions et Services de dépôt Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943

Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757

publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca

<http://publications.gc.ca>

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à
l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

41^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

NOVEMBRE 2011

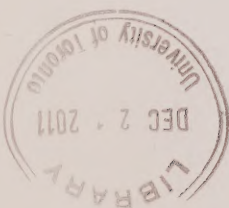
Pat Martin, député

Le président

Rapport du Comité permanent
des opérations gouvernementales et des
prévisions budgétaires

EFFICACITÉ DU BUREAU DES PETITES ET
MOYENNES ENTREPRISES ET DU PROGRAMME
CANADIEN POUR LA COMMERCIALISATION DES
INNOVATIONS

CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA



Government
Publications